



العقاري

أخبار الخبير

العدد (17547) - السنة الحادية والخمسون - الأربعاء 20 شوال 1447هـ - 8 أبريل 2026م

إعداد: محمد الساعي

www.akhbar-alkhaleej.com

خبير عقاري: احذر الاعتماد على الذكاء الاصطناعي فقط في اتخاذ قرارات عقارية!

واستعرض علام تجربة قام بها مع ChatGPT حيث سألته عن أفضل استثمار في العاصمة الإدارية بمصر. وكان الجواب «لا يوجد مشروع هو الأفضل بشكل مطلق، بل الأفضل لك حسب هدفك». وهو رد متوازن وصحيح. ولكن المشكلة في الإضافة: «العاصمة الإدارية من أهم مناطق الاستثمار بسبب انتقال الحكومة والبنوك والبنية التحتية الحديثة» وذكر أن العائد يصل إلى 12%-18% سنوياً؛ وأن التأجير سيكون سريعاً!



وهنا يجب أن نتوقف، فعن أي عائد يتحدث؟ هل تم تسليم المشاريع أصلاً؟ هل هناك أحد يتسلم أرباحاً؟ الواقع أن العاصمة الإدارية لم يتم تشغيلها بالكامل ولا توجد خدمات مكتملة، وهذه النسب التي ذكرها تتخذ المكاتب والمحلات، وهو لم يوضح ذلك.

كبرى عندما تعتمد عليه في أمور الاستثمار، وخصوصاً أننا نتحدث هنا عن أموال واستثمارات. نعم يمكن استخدامه كمكتبة ضخمة، فيها كل كتب العالم، تستخرج منها المعلومات، يختصر لك الأفكار، ينظمها، أو يساعدك في وضع خطة. وإذا أعطاك آراء في مجال العقارات، خذ هذه الآراء واحتفظ بها، ثم تحدث مع أشخاص موجودين على أرض الواقع، وناقشهم فيها. قل لهم: سمعت كذا وكذا.



وبشكل عام، حتى من دون الذكاء الاصطناعي، دائماً ننصح بأن لا تستمتع بسهولة. ولو أخذنا مجال العقارات كمثل، إذا سألته عن أفضل عقار للاستثمار أو أفضل منطقة للاستثمار، فإنه قد يأخذ معلومات عامة عن التقارير السابقة حول المنطقة ويعرضها لك من دون أن يعرف ما يحدث فعلياً في المنطقة. والأخطر من ذلك هو أنه يوافقك على أي شيء تقوله، فمثلاً يعني لو قال لك شيئاً واعترضت، سستجده يقول لك: نعم، كلامك صحيح، وأنا مخطئ. حتى لو كان كلامك خطأ.

وبالتالي أنت تضع نفسك في مشاكل ما وقعت له مشكلة كبيرة، ولا يزال حتى الآن لا يعرف كيف يخرج منها بعد ان أتضح أن المطور يواجه بالأساس مشكلة قانونية تتعلق بالنصرح. وهذا ما يعني ان الموضوع أصبح خطيراً جداً. ويتابع الخبير العقاري أشرف علام: أول ما يجب أن تفهمه عن هذا الموضوع هو أن الذكاء الاصطناعي عبارة عن نموذج لغوي لا علاقة له باتخاذ القرارات. لا يمتلك عقلاً يفكر به، ولا يمتلك خبرة ميدانية في أي مجال تسالنه عنه. هو يقرأ مليارات المقالات أو الصفحات الموجودة على الإنترنت، ويستخرج منها إجابة لسؤالك ويقدمها لك بشكل مقنع جداً وجميل ومنظم، فتصدق

هل من الحكمة الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة وفي مقدمتها الذكاء الاصطناعي بشكل كامل في اتخاذ قرارات كبيرة مثل دخول في استثمار محدد أو شراء عقار؟ سؤال يجيبنا عنه الخبير العقاري أشرف علام، موضحاً أن هناك قلقاً متزايداً من اعتماد بعض الأفراد على تقنيات الذكاء الاصطناعي في اتخاذ القرارات الحساسة وعلى رأسها شراء العقارات وسوق الأسهم والعملات الرقمية، بل إن بعض الناس يستخدمونه كطبيب، يطلبون منه وصف أدوية لهم. وبالتالي هناك من يلجأ إلى هذه الأدوات بشكل مباشر لاتخاذ قرارات كبيرة، رغم أن هذه الأنظمة لا تمتلك عقلاً مستقلاً للتفكير، ولا خبرة ميدانية حقيقية في المجالات التي تسأل عنها.

الإعلانات العقارية المضللة.. تسويق غير أخلاقي وخطر على سوق العقار بأكمله

خسائر مالية.. تزعزع الثقة بالسوق.. تشوه سمعة العاملين بالقطاع.. وترفع نسبة المنازعات القانونية



من هنا يؤكد العقاريون أن الإعلانات العقارية المضللة لم تعد مجرد أداة تسويقية غير أخلاقية، بل تشكل خطراً حقيقياً على المستهلك وعلى سوق العقار بأكمله. ويبقى التحدي الحقيقي في تنفيذ النصوص القانونية ومراقبة السوق باستمرار، لأن السوق العقارية بشكل خاص يحتاج إلى قدر كبير من الشفافية والضوابط وإنفاذ القانون لضمان وجود الثقة بين المستهلك والمهني العقاري.

من عمليات البيع تنتهي في المحاكم بسبب خلافات بين المشتري والبائع، وسببها غالباً معلومات مضللة أو غير دقيقة وردت في الإعلان. تشويه سمعة المهنة والعاملين فيها مثل الوسطاء، وبالتالي فإن العاملين الموثوقين في القطاع العقاري سيدفعون ثمن تعرض سوقهم لتحريف المعلومات، ما يجعل التعامل مع الوسيط العقاري محل شبهة لدى الجمهور.

محتالين، والخطورة تكمن في أن الأمر لا يقتصر على خداع العملاء، بس يمتد إلى خسائر اقتصادية واجتماعية أيضاً، ومن ذلك: - التآشير في القرارات، فطريقة تقديم المعلومات في الإعلان تؤثر في كيفية تقييم المشتري لها. إذا عرض الإعلان بشكل إيجابي جداً، يميل المشتري لتقدير العقار أعلى من قيمته الحقيقية، أما الإعلان السلبي فيقلل من الاهتمام حتى لو كانت الصفقة جيدة فعلياً. - الخسائر المالية للمستهلكين: فالمشتري الذي يعتمد على الإعلان المضلل قد يدفع مبلغاً أكبر من القيمة الفعلية للعقار، أو قد يضطر إلى تحمل تكاليف إضافية للصيانة وإصلاحات غير متوقعة بعد الشراء. وبالتالي فإن الخسائر المالية لا تتوقف عند السعر بل تمتد إلى خسارة فرص استثمارية أفضل. فضلاً عن أن الإعلانات غير الدقيقة قد تدفع المشتري إلى عرض سعر أعلى مما يستحق العقار فعلياً، أو توقيع عقد على أساس معلومات غير كاملة عن المخاطر أو التراخيص. - التآشير في الثقة في السوق وزيادة عدم اليقين والمخاطر. فعند مواجهة معلومات متضاربة بين الإعلان والواقع، يشعر المشتري بعدم الثقة في السوق كلها، وقد يتأخر في اتخاذ القرار أو ينسحب كلياً من عملية الشراء نتيجة عدم وضوح المعلومات. وعندما تنتشر قصص الإعلانات المضللة، يتردد المتعاملون في اتخاذ قرار الشراء أو يعمدون إلى التقليل من قيمة السوق ككل، ما يبطئ حركة السوق وينقل كاهل الوسطاء والمطورين الشرعيين. - ارتفاع نسبة المنازعات القانونية العقارية. لأن كثيراً

لا شك أن الإعلانات العقارية من أهم أدوات التسويق في السوق العقارية. ولكن احذر، فقد تحولت هذه الأداة إلى قفص، بل تمتد آثارها إلى الإخلال بثقة السوق وتقويض الشفافية بين أطراف المعاملات العقارية. يعرف الإعلان العقاري المضلل بأنه كل إعلان يحتوي على معلومات خاطئة أو غير دقيقة عن عقار أو مشروع، بحيث تؤثر تلك المعلومات في قرار المستهلك. ويتضمن ذلك أسعاراً غير حقيقية أو منخفضة بشكل جاذب يهدف جذب المشتريين رغم عدم نية المالك البيع بهذا السعر، صور مغدلة أو غير حقيقية تخفي عيوب العقار أو تضخم مظهره، ادعاءات غير دقيقة عن مساحة العقار أو موقعه أو المزايا الحقيقية له. ونظراً إلى خطورة مثل هذا النوع من الإعلانات، اتجهت تشريعات العديد من الدول لمنع الإعلانات العقارية المضللة بشكل صريح، ففي عديد من الولايات الأمريكية تجرم الإعلانات التي تقلل السعر دون وجه حق أو تخفي حقائق أساسية، وقد تصل العقوبات إلى تعليق الترخيص. وفي أستراليا تحظر القوانين الإعلانية التضليل في التسويق العقاري، مثل تحذير السلطات من استخدام أسعار «جانبية» لا تعكس السعر الحقيقي. وفي السعودية مثلاً، رصدت هيئة العقار حوالي 118 ألف إعلان عقاري مخالف، وأكدت أن التوصيات المضللة في الإعلانات تمثل أحد أهم التحديات التي تواجه سوق العقار وتؤثر في ثقة المستهلكين. وفي أستراليا وجدت دراسة حديثة أن كثيراً من المشتريين واجهوا تحديات مضللة مثل تقديرات أسعار

صندوق النقد الدولي أوصى بفرض غرامات على المنازل الشاغرة

اليونان حالة استثنائية.. أزمة سكن رغم وجود 2.3 مليون وحدة سكنية شاغرة!

قليلة في السنة، وتصنف تقنياً كعقارات «شاغرة»، في معظم أوقات العام. وهنا فإن بقاء هذه النسبة من المنازل شاغرة خلق مشكلة أخرى تتعلق تتمثل في أزمة سكن. وأمام ذلك، قدم صندوق النقد الدولي مؤخراً مقترحا يتعلق بالسياسات للحكومة اليونانية للتصدي لأزمة السكن. واقترح تحفيز الإمدادات من خلال استفادة فعالة بشكل أكبر لمخزون الوحدات السكنية غير المستخدمة. وأوصى الصندوق بفرض غرامة على المنازل الشاغرة خاصة في المناطق التي تشهد طلباً كبيراً، كما اقترح الصندوق زيادة برامج الترميم للمنازل القديمة استناداً إلى معايير الدخل، بحسب صحيفة كاتيميريني اليونانية. وأوضح خبراء صندوق النقد الدولي أن الزيادة المستمرة في أسعار بيع المساكن التي وصلت إلى 7.8 % في 2025 على مستوى البلاد هي ناتجة عن زيادة الطلب وقلة الاستفادة من المنازل الموجودة وكذلك نشاط البناء المحدود.

كبيرة من البيوت الشاغرة قديمة جداً (بُنيت بين 1946 و1980) وتحتاج إلى ترميم شامل وتحديث لأنظمة الطاقة لتصبح صالحة للسكن. ومع ارتفاع أسعار مواد البناء، يجد الكثير من الملاك أن تكلفة التجديد تفوق قدرتهم المادية، ويفضلون ترك العقار مغلقاً على أن يحتملوا ديوناً جديدة لترميمه. - الأعباء الضريبية والقوانين، حيث تفرض اليونان ضرائب عقارية قد يراها الملاك عبئاً، خاصة إذا كان العقار لا يدر دخلاً فوراً وينفس الوقت يخشى بعض الملاك من تأجير عقاراتهم بسبب القوانين التي قد تصعب عملية إخلاء المستأجرين المتعثرين، أو بسبب الضرائب المرتفعة على دخل الإيجار. - التغيرات الديموغرافية والجغرافية مثل الهجرة من الأرياف، وهو ما يتسبب في وجود الكثير من المنازل الشاغرة في القرى والمناطق النائية التي هجرها سكانها بحثاً عن فرص عمل داخل أو خارج البلاد. - منازل العطلات، فنسبة كبيرة من هذه الإحصائية تشمل بيوت العطلات الصيفية التي تُسكن فقط لأسابيع

تعد اليونان حالة استثنائية في سوق العقارات الأوروبي، حيث تشير إحصاءات عام 2026 إلى وجود حوالي 2.3 مليون وحدة سكنية شاغرة، وهو ما يمثل نحو 35% من إجمالي المخزون العقاري في البلاد. والغريب أن اليونان تعاني في الوقت نفسه من أزمة سكن وارتفاع كبير في الإيجارات. ووفقاً للخبراء، فإن أبرز أسباب هذه الظاهرة هي: - القروض المتعثرة، فالأفراد والوحدات مملوكة لبنوك أو شركات إدارة ديون نتيجة تعثر أصحابها الأصليين عن السداد خلال الأزمة المالية. وهذه العقارات تظل «علقة» في إجراءات قانونية ومزادات مطولة ولا تُطرح في السوق للاستخدام. - الخلافات على الميراث، حيث تعاني اليونان من تعقيدات في قوانين الميراث، فقد يشترك عدد كبير من الورثة في ملكية عقار واحد، مما يجعل اتخاذ قرار بالبيع أو التأجير أمراً شبيهاً مستحيل في حال وجود خلافات. - تكاليف الترميم المرتفعة، خاص وان نسبة

